

Minat generasi milenial dalam memilih pembiayaan kepemilikan rumah pada Bank Syariah di Indonesia = Millennials generation intention to choose mortgage at Islamic Banks in Indonesia

Moh. Herman Eko Santoso, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20508359&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Generasi milenial akan menjadi generasi mayoritas dalam struktur demografi di Indonesia pada tahun-tahun mendatang. Milenial merupakan kelompok penting yang menjadi target ritel dan perusahaan produk konsumen termasuk pengembang perumahan. Bank syariah sebagai lembaga jasa keuangan menawarkan kemudahan dalam memiliki rumah melalui produk pembiayaan kepemilikan rumah syariah. Penelitian ini bertujuan untuk menguji respon psikologis generasi milenial terhadap penerimaan dalam memilih produk pembiayaan rumah syariah menggunakan Theory Of Planned Behavior Model (TPB) yang dimodifikasi dengan menggunakan variabel Attitude, Subjective Norm, Perceived Behavioral Control, Religious Belief, Pricing Value, Dan Level of Knowledge. Analisis terhadap 256 responden dalam penelitian ini menggunakan bantuan Structural Equation Modelling AMOS (SEM-AMOS) dan IBM SPSS Statistics. Hasil temuan menunjukkan bahwa variabel Attitude, Perceived Behavioral Control, Pricing Value, dan Level of Knowledge memiliki dampak positif dan signifikan pada minat generasi milenial untuk menggunakan pembiayaan kepemilikan rumah syariah. Selanjutnya, Perceived Behavioral Control ditemukan menjadi faktor yang paling berpengaruh dalam menentukan minat generasi milenial untuk menggunakan pembiayaan kepemilikan rumah Syariah. Di sisi lain, penelitian ini juga menemukan bahwa variabel Subjective Norm berdampak positif namun tidak signifikan. Sedangkan variabel Religious Belief memberikan dampak yang negatif dan tidak signifikan pada minat generasi milenial untuk menggunakan pembiayaan kepemilikan rumah syariah. Oleh karena itu, segenap pemangku kepentingan dapat mempertimbangkan penelitian ini untuk mempromosikan fasilitas pembiayaan kepemilikan rumah syariah di Indonesia.

<hr>

ABSTRACT

Millennials generation will be the majority generation in the demographic structure in Indonesia in the upcoming years. Millennials is an important group that is targeted by retail and consumer product companies, including the development of houses and properties. Islamic banks as financial service institutions offer the ease of owning home through Islamic home ownership financing products as knows as Islamic mortgage. This study aims to examine the psychological response of millennials generation towards acceptance in choosing a Islamic mortgage using modified of Theory of Planned Behavior Model (TPB) with Attitude, Subjective Norm, Perceived Behavioral Control, Religious Belief, Pricing Value, and Level of Knowledge as variables. Analysed of 256 respondents in this study used Structural Equation Modelling AMOS (SEM-AMOS) and IBM SPSS Statistics. The research shows that the variable Attitude, Perceived Behavioural Control, Pricing Value, and Level of Knowledge have positive and significant impact on the interest of millennials to choose Islamic mortgage. Further, Perceived Behavioral Control was found to be the most influential factor

in determining the interest of millennials to choose Islamic mortgage. On the other hand, this study also found that the Subjective Norm variable had a positive but not significant for the effect. While the Religious Belief variable gives a negative and insignificant impact on millennials generation's interest in using Islamic mortgage. Therefore, all stakeholders can consider this research is addressed to develop Islamic mortgage facilities in Indonesia.